83470 St Maximin
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1702281544

Directeur commericial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans le Bâtiment.

Formations

2002 à 2004 : Obtention du BTS MUC en alternance.
2000 à 2002 : Obtention du Bac pro Commerce en alternance 1998 à 2000 : Obtention du BEP Vente Action Marchande. 1997 à 1998 : Obtention du Brevet des collèges.

Expériences professionnelles

Mai 2015 à ce jour
Directeur des ventes mondial menuiserie : organisation mise en place et gestion de treize foires expositions par ans ,d'une équipe de dix commerciaux : management ,formation ,recrutement ,finition des ventes. Augmentation du chiffre d'affaire exponentielle.

Janvier 2015 à mai 2015
Responsable des ventes k/ :k Aix en Provence : dés le premier mois premier responsable de la région et troisième vendeur France organisation du planning ,accompagnement des commerciaux sur le terrain ,finition des ventes management recrutement formation et vente .Raison de la rupture du contrat démission .

Mai 2014 à janvier 2015
Directeur commercial chez Eco concept Var (partenaire Terres de fenêtres). Recrutement et gestion des commerciaux (accompagnement sur le terrain) ainsi que de la stratégie commerciale et de la communication. Formation des débutants, développement des compétences. Mis en place des outils nécessaire au développement du chiffre d'affaire. Formation produits (fenêtres, volets, pergolas, vérandas).

Mai 2010 à mars 2014
Directeur commercial pour une concession du réseau fenêtre plein jour : vente de fenêtres, volets, portes, vérandas et isolation des combles. Gestion de quinze commerciaux, accompagnement sur le terrain, développement des deux agences, augmentation du chiffre d'affaire de trente pour cent des la première année, Recrutement, Management, Gestion de la stratégie commercial et de la communication. Organisation d'événements commerciaux (foire, présentation galerie marchande, portes ouvertes). Ouverture de deux points de ventes supplémentaire en trois ans

Avril 2009 à Mai 2010
Directeur et animateur des ventes sur foire pour le groupe Roche-Bobois, Cuir center. Encadrement des équipes commerciales, finition des ventes, gestion du chiffre d'affaires et organisation de l'évènement, Augmentation de chiffre d'affaires de vingt cinq pour cent ,ainsi que de la marge par rapport à mes prédécesseurs. Octobre 2008 à avril 2009 : Directeur d'agence en menuiserie aluminium, bois et PVC chez TRYBA à Brignoles. Encadrement des commerciaux et des réunions, finition des ventes et développement de l'agence Septembre 2007 à octobre 2008 : Vendeur aux particuliers en menuiserie chez TRYBA à Brignoles. Prospection, conseil technique et vente à domicile. Phoning, marché, foire … Chiffre d'affaire moyen réalisé mensuel : 50 000€. Septembre 2006 à septembre 2007 : Concepteur vendeur chez cuisine Vogica à La Valette. Vente de cuisine à domicile. Chiffre d'affaire réalisé dès le premier mois 40 000€. Juillet 2004 à septembre 2006 : Vendeur sur foire l'enseignes Roche Bobois. Meilleur vendeur 2005-2006. Présentation des produits, agencement de pièces et signature des contrats.

Langues

- Anglais parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Informatique (Expert)

Permis

B

Centres d'intérêts

- Tennis, course à pieds et boxe.
Chasse, pêche et voyages.